

春节变身“相亲节”

记者 王莉



七天长假,催婚大戏轮番上演,一些单身适婚青年无奈感慨:“春节已变身相亲节”。

亲戚跟风见“媳妇”

正月初二,家住崇阳县天城镇的程杰,在家中见到了“贵客”王慧。王慧是邻居陈大妈给他介绍的相对象。

程杰今年27岁,大学毕业后就到珠海工作。因工作繁忙,程杰忽视了自己的人生大事。早在春节前,程杰的父母就叮嘱左邻右舍:“有好姑娘给留意下,孩子过年回来,让见见面。”

程杰一家热情招待王慧,并给予两人独处空间。王慧一走,父母就急着问他对她的印象,能不能结婚。“如果见一面就能结婚,那婚姻也太草率了。”程杰万般无语。

程杰拜访亲戚发现,跟自己年纪相仿的表兄弟们,遭受了同样的“相亲劫”。

“初三,大舅家,见表哥的相对象;初四,二姨家,见表弟的相对象;初五,三姨家的双胞胎表弟,也在相亲。”程杰笑道,亲戚都个顶个地为他们相亲,比赛似的。

大龄青年被催婚

对于家住嘉鱼潘湾的许丽来说,这个

春节并不闲适。今年31岁的她,在春节期间饱受相亲之苦。“从来没有这么渴望上班。”正月初七一上班,许丽就向同事诉苦。

“你年纪不小了,打算啥时候结婚?”“有对象没?三十多岁了,该找个了。”“要求不能太高,结婚不就是找个伴过日子?”……整个春节,此类问题一拨一拨地轰向许丽,使得她见到家里有客人,就到闺蜜家“避难”。

许丽坦言,不是自己不想直面这些问题,而是父母变着法催她找对象。“他们压力大,但我也不能因为结婚而结婚吧。”

春节期间,许丽被迫参加了三次相亲,相亲后家里人时刻问进展,还打电话向介绍人询问对方“观点”。

“其实父母心思我理解,他们二十出头就结婚了,而我三十岁还没对象,他们着急也很正常。”许丽说,但婚姻是一辈子的事情,没有遇到中意对象,她绝对不会因自己是“剩女”而结婚,毕竟幸福才是最重要的。

急抱孙子逼相亲

“我妈已经不再直接催我找对象,而是以想抱孙子为由,逼我相亲。”说这句话的是在温泉上班的沈毅。

今年26岁的沈毅,是崇阳县白霓镇金龙村人。在父母看来,他这个年纪还没对象,很不光彩,使得他们在村民面前抬不起头。因为村里与沈毅同龄的都结婚了,有的孩子都几岁了。

广场垃圾很“刺眼”

16日,景色宜人的市人民广场引来众多市民休闲。

市民们边玩边吃着零食,随手扔下瓜子壳、纸巾、方便餐盒和烧烤竹签等垃圾,很煞风景。

广场是大家的休闲场地,每个市民都应该爱护她,不要因为自己的随意行为,脏了她的“容颜”。

记者 陈红菊 摄



盆景花卉很“受伤”

16日,记者在丹桂桥上看到,部分盆景内的花卉已不见,只剩一盒黄泥。

据了解,这批鲜花是一个月前摆上去的,如今便惨遭“毒”手。

作为香城泉都的一份子,每一位市民都应该爱护自己的家园,维护城市形象。

记者 程慧 摄



吵架后,妻子赌气跳楼

警民合力施救

本报讯 通讯员施伟报道:2月4日上午,赤壁市城北花园小区,一对夫妻因家庭琐事吵架,妻子一气之下跳楼,摔成重伤。

当日,医护人员和警察先赶到现场时,这位40来岁的中年妇女已从四楼跳下,整个身躯趴在2楼的小平台上,身旁有少许血迹。

经医护人员初步诊断,该妇女的右手和右小腿严重骨折,暂时无生命危险。

由于小平台无楼梯、无通道到地面,在场医护人员和警察无法将受伤妇女送到救护车上,只好等待消防人员来施救。

消防官兵赶到后,利用拉梯上爬到小平台,为防止二次伤害,消防施救人员和医护人员用简易担架施救。简易担架和

绳索固定在一起,平台上、拉梯上和地面上的人员协助救援。

施救人员小心翼翼将妇女抬上担架,慢慢将担架向下转移,同时派专人对她进行对话安抚,以免她疼痛时在担架上翻滚,发生意外。

一个小时后,该妇女被安全转移到救护车上,并送往就近医院救治。

2012年安利全球业绩创113亿美元新高

美国东部时间2013年2月7日,世界直销龙头美国安利公司宣布,2012年该公司全球前十大市场,如安利中国、美国、日本、韩国、印度、俄罗斯等市场全面增长,带动全球销售额创出113亿美元新高。这是该公司自2000年以来,13年中有12年实现增长,其中自2007年至2012年,基本实现了5年业绩翻一番的战略目标。另据统计,从2008年到2011年,世界直销行业规模增长了35%,为一片愁云惨雾的全球经济涂上一抹亮色。

直销模式有效平衡经济周期

近年来,直销作为一种能有效抵御经济周期波动的营销模式,受到经济界越来越多的关注。业内人士分析,在经济形势向好时,消费者购买能力和消费信心高涨,直销企业的销售业绩也必然水涨船高;而在经济萧条时,会有大量失业群体投身直销这种低成本、低风险、高灵活度的就

业、创业形式,而且大量兼职直销人员也会比平时更努力从事直销业务,这样就形成了一种对冲稳定机制。加之直销企业销售的产品多为日用品,作为刚性需求,也较少受经济周期影响。

同时,直销模式促进就业和拉动内需的作用,也在经济周期下行时表现得更为充分。由于从事直销工作门槛低、成本低、风险低,从业者可以接受免费职业培训,作业形态灵活多样,因此在世界范围内,直销都是失业、半失业群体谋求再就业的重要选项之一,而且直销也是一种较好的准就业、半就业、灵活就业形态。据统计,从2008年到

2011年,全球直销从业人员从6491万人提高到9100万人,累计增幅达40%。其次,直销这种面对面的推销方式可以有效挖掘需求、创造需求,推动消费升级;直销所特有的个性化服务以及由此带来的良好客户体验,也能有效创造重复消费,因此直销在拉动内需方面具有独特优势。

创新带动成长

当然,直销企业能在经济低迷中高歌猛进,一方面得益于其模式优势,更重要的还是要仰赖公司的产品、品牌、服务、公司治理以及持续的制度创新。美国安利公司总裁德?狄维士表示,50

多年来,安利凭借优势品牌、产品,精益求精的公司管理,以及本地化的销售技能培训,为全球数百万有志精英提供就业创业机会,帮助他们达致自己的人生目标,这样公司业绩才能持续增长。

2012年,安利中国作为安利全球最大市场,坚持安利全球“创新带动成长”战略,积极推进公司数字化、年轻化、细分化策略,继续强化品牌建设和人员管理,引进益之源净水器等拳头新品,实现了271亿元人民币的销售佳绩,亦创历史新高。同时,安利印度、俄罗斯等新兴市场也已驶入增长快车道,安利美国、日本、韩国、马来西亚、安丽台湾

人间



婚礼司仪的苦与乐

记者 王恬

一场或热闹或温馨的婚礼,新郎新娘自然是主角,司仪也是不可缺少的角色。他们把握整场婚礼的节奏,是当仁不让的总指挥。

嘉鱼县婚庆司仪越来越多,出场费也不断增加。这个耍嘴皮的行当看起来收入不错,但做起来并不轻松。

司仪得动静皆宜

28岁的陈东强是一名草根歌手,因为能说会道,在朋友的鼓励下涉足婚礼主持,没想到这活挺适合他。

陈东强说,现在人们生活比较宽裕,很讲排场,对婚礼要求挺高,除了婚礼场面布置要有特色,更希望婚礼流程个性化。年轻人想法多,各种主题婚礼层出不穷,但大气、庄重是共识。

“司仪说几句话、唱几首歌显然不能满足新人的要求。司仪必须压得住台,掌控现场节奏。”陈东强坦言,每场主持前,都要认真准备主持词,熟记新人资料,应对各种情况。用他的话说,司仪是婚礼的灵魂。

司仪还得调动现场气氛。婚礼下半场的互动环节基本要靠司仪承担,游戏、唱歌不可缺少。同时,又不能过于闹,他一般会以不同风格的歌曲来把控,抒情、热闹穿插,有起伏变化,不会让人觉得烦躁。

“做婚礼司仪要懂得见好就收。”陈东强说,每个司仪都要有自己的特色,并配合新人的个性要求,打造一个完美的婚礼。

最满足谢谢二字

做司仪有一个重要环节,就是与新人沟通。沟通充分,才能排定好婚礼流程,定好婚礼基调。

司仪黄翠娟喜欢像朋友一样与客人交谈,从生活、恋爱故事聊起,根据新人的性格来确定自己的主持风格。

黄翠娟主持过的婚礼,感动的、温馨的,数不胜数,令她印象最深刻的是去年12月的一场婚礼。

婚礼前,她分别与新郎新娘沟通。她得知,新郎送给新娘的第一份礼物是一条项链。新郎为了买到这条项链,跑了很多地方,因此没能赶上新娘生日。为此,两人大吵一架,项链也成了两人心里的一个结。

黄翠娟让新郎找出这条项链,在婚礼上再次送给新娘。黄翠娟当着所有亲友的面,讲述项链的故事。感人的音乐,富有感染力的台词,让现场气氛一下温馨起来。新娘心里的结终于解开,感动的泪水流出来。

婚礼结束,新人们对她说:“辛苦了,谢谢你。”那一刻,是她最满足的时刻。

压力委屈微不足道

年前年后,婚礼司仪乔汉伟每个月要主持十几场甚至更多婚礼。乔汉伟说:“主持时说的每一句话都要小心翼翼,不能说错一个字;一场婚礼两个多小时,结束时全身都被汗水浸透;晚上回家要准备第二天的资料……”

这样的工作强度和压力,令司仪们十分吃力。乔汉伟说,档期满的时候,常常累到说不出话,但为了第二天的工作,只能吃点保护嗓子的药,接着准备下一场主持工作。

虽然婚礼是喜庆的,但乔汉伟也会遇到一些郁闷事。有一回,他与宾客做游戏互动,派发玩具作为礼物。由于玩具数量有限,他只能随意挑选几个人。

等这一环节结束,他准备唱歌时,忽然被一块飞来的西瓜皮砸中,还听见有人说:“叫你不给!”当时乔汉伟心里很不是滋味。

他说,这种事不少见,遇到后,也只能自己安慰自己,无论如何不能破坏了别人的好日子。

做婚礼司仪的两年半里,乔汉伟主持过上百场婚礼,用他的话说就是“感受了上百份的幸福”,也结交了上百个朋友。从中收获的幸福、快乐和满足,让他真正喜欢上这份工作,其中的压力、委屈也就微不足道了。

如此超载



2月15日,正月初六,一辆三轮农用机动车满载乘客,晃悠悠地行驶在咸安区桂花镇至马桥镇的公路上,路人都在替他们的安全捏一把汗。

记者 袁灿 摄

等老市场亦藉由品牌建设、人员管理和综合创新迸发新活力,一举实现全球业绩113亿美元新高。

加强生产研发蓄后劲

在业绩持续增长的同时,安利全球乘胜扩张,投入3.35亿美元布局生产、研发,积蓄发展后劲。2012年,安利中国宣布增投6亿元人民币,在广州兴建第二生产基地,在无锡开建植物研发中心。后者旨在依托中国传统中草药文化,研究中草药的有机种植技术、有效成分鉴别提取工艺及保健食品应用开发。

安利美国总部亦宣布在美国建设四处生产设施,在印度和越南新建两座工厂。美国安利公司董事长史提夫?温安洛表示,2013年,我们具有更大的增长潜力。我们将继续加大对供应链、生产和科研的投入,更好地满足市场需求,帮助我们的营销人员为顾客提供更优质的产品和服务。